

ホリスティック企業レポート

リアルゲイト

5532 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2023年6月23日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20230622

築古ビルをリノベーションし運営まで手掛けることにより収益性を向上 社会的課題の解決と新しい価値観を提供

アナリスト: 高木 伸行 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【5532 リアルゲイト 業種: 不動産業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2021/9	3,810	-	281	-	264	-	53	-	27.0	347.7	0.0
2022/9	5,843	-	429	-	387	-	36	-	18.0	365.8	0.0
2023/9 予	6,900	18.1	510	18.9	435	12.4	292	8.1×	133.8	-	0.0

(注) 1.単体ベース。2021/9期は決算期変更のため11ヵ月決算
2.2023年2月28日付で1:100の株式分割を実施。一株当たり指標は遡って修正
3.2023/9期は会社予想。EPSは公募株式数(670千株)を含めた予定期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	3,110円(2023年6月22日)	本店所在地 東京都渋谷区
発行済株式総数	2,670,000株	設立年月日 2009年8月24日
時価総額	8,304百万円	代表者 岩本 裕
上場初値	3,810円(2023年6月22日)	従業員数 90人(2023年3月)
公募・売価	1,790円	事業年度 10月1日~翌年9月30日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎事業年度末日の翌日から3ヵ月以内
		【主幹事証券会社】 大和証券
		【監査人】 三優監査法人

> 事業内容

◆ 遊休不動産の有効活用によりオーナーとテナントのニーズに応える
リアルゲイト(以下、同社)は、利用価値が低下した事務所や商業施設といった築古の遊休不動産を活かすために耐震補強、増築、用途変更などの抜本的な改良を加え、運用まで手掛けることにより、価値を付加し収益性を向上させる事業を行っている。

同社は09年8月に飲食業の運営・プロデュースを行うトランジットジェネラルオフィス(東京都渋谷区)の子会社として設立された。21年7月にサイバーエージェント(4751 東証プライム)がトランジットジェネラルオフィスから同社株式を取得し子会社化した。上場時点で68.5%を保有するとともにサイバーエージェントの取締役1名が同社の取締役を兼任している。

同社は、スモールオフィスやシェアオフィスを提供するフレキシブルワークプレイス事業を行っており、プロジェクト内容は築古ビルを対象とするか新築ビルを対象とするかで分かれる。

築30年程度の築古ビルを対象とする「再生」については、抜本的なリノベーションを行い資産価値の向上を図っている。新築ビルに対して築古ビルを扱うメリットとしては、初期投資が低く済み、短期間での稼働が可能で、新築プレミアムの影響を受けにくいといったことが挙げられる。新築ビルを対象とする「開発」はスモールオフィスやシェアオフィスを物件に組み込むことで、施設の価値向上を図っている。再生案件は22/9期の売上高の88.6%、開発案件は11.4%を占めた(図表1)。

不動産の運用形態としては、1) マスターリース契約(以下、ML(賃貸))、2) プロパティマネジメント契約(以下、PM)、3) 自社保有(以下、保有(賃貸))となっており、物件により運用方法を選んでいる。いずれの運用形態においてもテナントから受け取る賃料、プロパティマネジメントを通して不動産オーナーから受け取る運営委託フィーといったストック型収益が中心となる。ML(賃貸)、保有(賃貸)、PM、そしてその他からなるストック型収益合計は22/9期売上高の75.8%を占めている(図表1)。

その他は、物件運営に付随して発生する4) 設計・施工請負契約(以下、設計・施工)、5) 保有物件の売却(以下、保有(販売))が挙げられフロー型収益に分類される。

【図表1】22年9月期の売上高構成

サービス区分	収益タイプ	22/9期					
		再生		開発		合計	
		(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
ML(賃貸)	ストック型	3,255	62.9	593	88.8	3,848	65.9
保有(賃貸)		174	3.4	-	-	174	3.0
PM		360	7.0	31	4.6	392	6.7
設計・施工	フロー型	1,371	26.5	42	6.3	1,414	24.2
保有(販売)		-	-	-	-	-	-
その他	ストック型	12	0.2	-	-	12	0.2
合計	売上高	5,175	100.0	668	100.0	5,843	100.0
	ストック型	3,803	73.5	625	93.6	4,428	75.8
	フロー型	1,371	26.5	42	6.3	1,414	24.2

- (注) 1. 各数値の和は端数処理の関係で必ずしも合計と一致しない
 2. ML(賃貸)はマスターリース契約に基づく賃料収入
 3. 保有(賃貸)は自社物件の賃料収入
 4. PMはプロパティマネジメント契約に基づく手数料収入
 5. 設計・施工は設計監理の請負収入
 6. PM(販売)は自社物件の売却収入

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

1) マスターリース契約(ML(賃貸))

同社のML(賃貸)では、築古ビルを中心に一括して借り上げ、運営・管理を行っている。不動産オーナーに賃料を保証し借り上げた後に不動産価値を向上させ、その物件を転貸することにより、テナントから賃料を受け取っている。土地や建物を保有することなく、管理物件を転貸することから資本効率の良い事業となっている。

同社の物件は独創的・創造的な内外装の建物で従来のシェアオフィスのような単なる机貸しや小さな箱貸しというイメージではない。物件の価値を向上する手段としては、築古ビルに耐震補強、増築、エレベーター新設、住宅

をオフィスへ、オフィスを店舗へとといった用途変更などが挙げられる。更にエリア特性や潜在的テナントのニーズを踏まえた見栄えのする外観に変え、ラウンジや屋上に庭園を設けるなど、感性に富むクリエイターやスタートアップ企業に受け入れられる形態に変えることで物件の魅力を高めている(図表2)。

価値向上に向けての費用負担については、同社が負担して低い賃料で借りるケースやオーナーが負担して同社が支払う賃料に反映させるといったケースがある。いずれのケースでも改良に関連する設計・施工というサービス提供につながる場合が多い。

【 図表 2 】 リアルゲイトの物件例



(出所) 届出目論見書

2) プロパティマネジメント契約 (PM)

同社の PM は、テナント誘致、賃貸借契約代行、トラブル対応、請求業務、建物の点検・代行などを行うことでオーナーから手数料を受け取っている。テナントとの日常的なコンタクトから、テナントのニーズを吸収し、物件の運営に反映させることでテナントの満足度を高めて、空室率の上昇を抑制することにもつなげている。

3) 自社保有(保有(賃貸))

物件を自社で取得したうえでテナントと賃貸借契約を結び、賃料収入を得るケースがある。現在、3 件のプロジェクトが稼働しており、うち 2 件は入居済みであり、1 件は本格的にプロジェクトが稼働するまで間があるため、従来のテナントが入居した状態にある。

4) 設計・施工請負契約(設計・施工)

同社は、物件の設計監理の請負を行っている。築古ビルの資産価値向上についての豊富なノウハウを蓄積していることから、マスターリース契約を締結する際にリノベーション工事を受注するケースが多い。また、新築工事にも対応している。

5) 保有物件の売却(保有(販売))

自社保有を目的に物件の取得を行っているが、ポートフォリオの見直しにより、保有物件を売却する場合がある。22/9 期は不動産の売却実績はなかった。

◆ 運営物件

23 年 3 月末時点での累計プロジェクト数(終了物件も含んで今まで手掛けたプロジェクト数)は 90 件、稼働中プロジェクト(テナント入居前物件も含めた運営中プロジェクトでリーシングマネジメント契約等も含む)は 69 件、入居済物件(テナント入居後の物件でリーシングマネジメント契約等は含まない)は 55 件となっている(図表 3)。稼働中プロジェクトと入居済物件の差である 14 件のうち 11 件が、今後同社の収益への貢献が期待される。

【 図表 3 】 運営物件内訳(23 年 3 月末)

対象物件	稼働中プロジェクト	入居済物件	運用形態	稼働中プロジェクト	入居済物件
再生	59	47	ML	44	37
			PM	20	16
開発	10	8	保有	3	2
			LM	2	-
合計	69	55	合計	69	55

(注) ML はマスターリース契約物件、PM はプロパティマネジメント契約物件、保有は自社物件、LM はリーシングマネジメント契約物件
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

また、同社は売上高の関係する重要経営指標(KPI)として運営面積(賃貸可能床面積、総床面積)、運営プロジェクト数(累計プロジェクト数、稼働中プロジェクト数、入居済物件数)を挙げている。各 KPI の推移は図表 4 に示したとおりである。

【 図表 4 】 重要経営指標の推移

KPI		18/10期	19/10期	20/10期	21/9期	22/9期	23/9期2Q
賃貸可能床面積	(㎡)	36,727	42,470	42,379	48,398	62,187	62,388
総床面積	(㎡)	46,880	53,443	55,455	65,407	84,565	84,850
累計プロジェクト数	(件)	40	56	66	76	84	90
稼働中プロジェクト数	(件)	33	47	53	61	65	69
入居済物件	(件)	30	37	41	49	56	55

- (注) 1. 21/9 期は決算期変更のため 11 カ月決算。各期末時点の数値
 2. 賃貸可能床面積並びに総床面積は入居済物件についての数値
 3. 累計プロジェクト数はリーシングマネジメント物件並びに終了物件を含む
 4. 稼働中プロジェクトはリーシングマネジメント物件等（テナント入居前物件も含む）を含むが終了物件は含まない
 5. 入居済物件はテナント入居後の物件を指しリーシングマネジメント物件は含まない
 (出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 対象とする地域と物件

同社は、築 30 年前後で延床面積 300 坪～600 坪程度の築古のコンパクトビルを主な対象としている。対象地域はオフィス需要並びに収益性を考慮し、東京都心部に絞っている。

23 年 3 月末時点での稼働中プロジェクト 69 件のうち、同社が特に力を入れている渋谷区で 27 件を保有しており、他は港区 15 件、目黒区 11 件、千代田区 4 件、中央区 3 件、新宿区 3 件、その他 6 件である。エリア集中の例としては、渋谷区の北参道エリアで 8 つのプロジェクトが稼働中である。

◆ 顧客の概要～テナントとビルオーナー

23 年 4 月 1 日現在で入居テナントは区画契約 872 件、フリーデスク契約 355 件となっている。区画契約のうち、事務所契約が 743 件、店舗 54 件、住居 20 件、SOHO(住居兼オフィス)が 55 件である。大部分が区画専有面積 50 ㎡未満の Small オフィスで事務所契約の 63%を占めている。また、入居テナントの業種内訳は情報サービス業が 23%、経営コンサルタント業・士業が 12%、広告業が 10%といったところが目立つ。

ビルオーナーなどのクライアント数は 3 月末に稼働中のプロジェクト 69 件に対して 46 クライアントとなっており、不動産デベロッパー、鉄道会社、建設会社、個人など多種多様である。

> 特色・強み

◆ 社会的課題解決企業

老朽化・陳腐化した建物ストックの増加は社会問題となっている。同社は築古ビルに対して耐震補強、エレベーター新設、用途変更や増築などといった資産価値向上のための抜本的な改良を加え、物件を再生している。加えてテナントも求める個性的・独創的(クリエイティブ)なオフィスを不要なコストをかけることなく供給できるノウハウを保有している。

同社の代表的な事業展開例としては、19年より渋谷区の北参道エリアで進めている8棟のプロジェクトが挙げられる。既存ストックを活用しつつ連鎖的なりノバージョンによる面での展開につなげることにより、個性的なアパレル系ショップやクリエイターが集まる独特な街の賑わいを生み出している。

◆ ワンストップ体制

企画、設計、デザイン、そして運営までを一気通貫で行っているのが同社の特徴である。一气通貫のサービス体制を謳う先はあるものの運営まで手掛けている先は少なく、この点が差別化点となっている。運営まで行うことでテナントとの接点生まれ、入退去理由やクレーム内容などテナントの意見を的確に把握することにより、企画に反映している。

◆ 企画・技術・運営力

累計で90のプロジェクトを手掛けた実績による企画力、技術力、運営力が同社の強みである。企画・設計・デザインから運営まで6名～10名程度のチームが包括的に対応している。23年3月末時点で全従業員90名に対して一級建築士7名、1級建築施工管理技士6名、宅地建物取引士45名と多くの専門家を抱えている。

◆ エリアを絞り込んだ展開

需要が大きく、相対的に高い賃料が見込める渋谷区を中心としたエリアで展開するというドミナント戦略をとっている。エリアの特性を熟知しており、適切なクリエイティブを付加した物件を提供し、魅力的な街づくりにも貢献している。また、同社は常駐ではなく、巡回対応での物件の運営・管理を行っていることから、展開地域を絞りこみ、物件を集中することで、管理面での人的資源が節約でき運営費を抑制することを可能にしている。

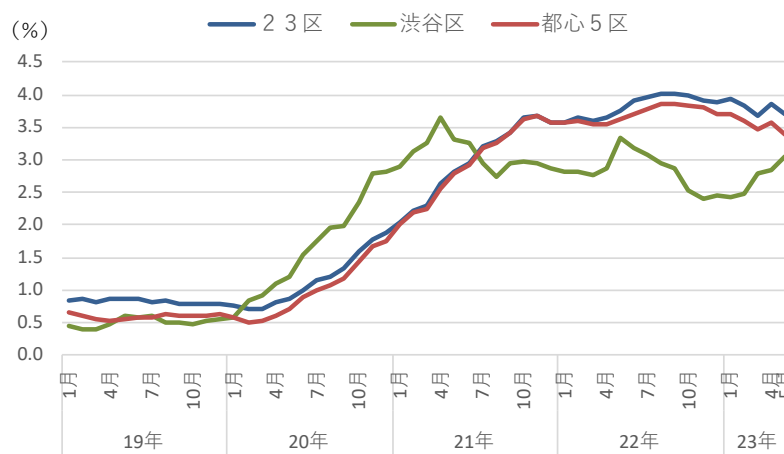
> 事業環境

◆ 築古化、高い空室率、賃料下落圧力が続く都心の中小オフィスビル

ザイマックス不動産総合研究所の「オフィスピラミッド2023」によると、23年末の東京都心5区(中央、千代田、港、渋谷、新宿)のオフィスストックは賃貸面積ベースで981万坪となり、うち中小規模ビル(延床面積300坪以上5,000坪未満)は447万坪、大規模ビル(同5,000坪以上)は534万坪としている。また、都心5区のストック全体の平均築年数は33.6年であるが、同社が対象としている中小規模ビルの平均築年数は34.2年であり、大規模ビルの平均築年数25.7年に比べ築古化が進んでいる。

また、同研究所の調査(オフィス空室マンスリーレポート)によれば、東京23区、都心5区の空室率は22年の8月、9月にピークを打ったものの高止まり状況にある。同社が注力する渋谷区は、新型コロナウイルス禍の影響を受けて空室率の上昇ペースが都心5区の平均を上回っていたが、21年4月にいち早くピークを打ち、足元では都心5区を下回る水準で横ばいが続いている(図表5)。

【 図表 5 】 空室率推移



(出所) ザイマックス不動産総合研究所「オフィス空室マンスリーレポート」を基に証券リサーチセンター作成

賃料については、高水準の空室率と 23 年に港区を中心に大規模オフィスの大量供給が予定されていること、24 年は供給が一旦落ち着くが 25 年には再び大量の新規供給が予定されていることから、下落傾向が続くというのが一般的な業界の見方である。

同社の主戦場である渋谷区は相対的には低い空室率で推移しているが、周辺地域の状況に影響されることは避けられない。中小規模の築古オフィスビルにとっては厳しい環境が続くことが予想される一方で、物件の確保については追い風の状況が続こう。

◆ 拡大するフレキシブルオフィス市場

ザイマックス不動産総合研究所の「フレキシブルオフィス調査 2023」によれば東京 23 区内のフレキシブルオフィスは 22 年 10 月～12 月の調査時点で 1,260 拠点(3 年前比 2.51 倍)、事業者数は 116 社としている。都心 5 区に限れば 836 拠点(同 2.25 倍)があり、拠点ベースでは東京 23 区の 66.3%を占めるが、面積ベースでは 84.1%を占めている。

◆ 競合

上述したようにフレキシブルオフィスの数は急速に増加しており、参入企業も多く、競争は厳しい。テナントの獲得や賃料の水準などへの影響は避けられないが、一般的なフレキシブルオフィス事業者とは対象とするビルが異なっており、運営まで手掛けるなど、ビジネスモデルの面では、同社と直接競合する先はない。

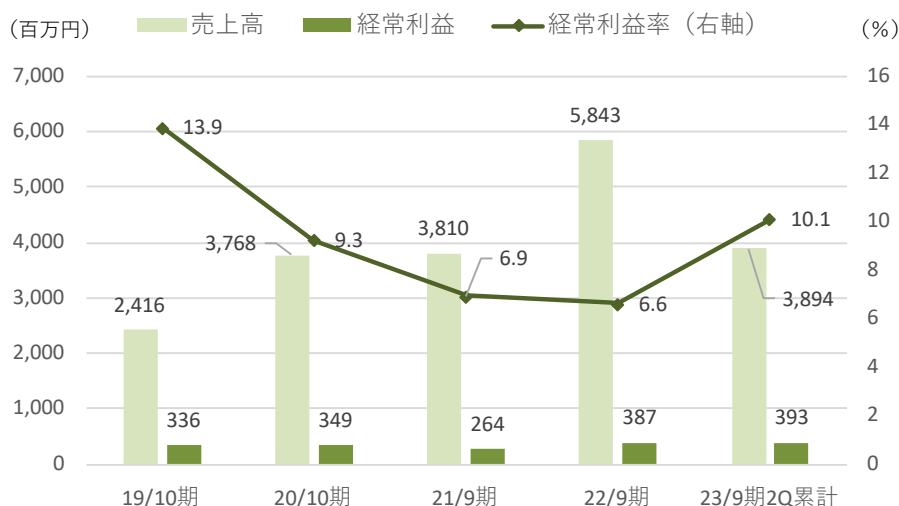
対象物件が同社と異なるものの遊休不動産の活用という意味では、空き駐車場を一括借り上げて、サブリースしているアズーム(3496 東証グロース)、飲食店舗物件の転貸事業を行っているテンポイノベーション(3484 東証プライム)がビジネスモデルが同社と類似している先と言える。

> 業績

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後 11 期目にあたる 19/10 期からの業績が記載されている(図表 6)。10 月決算から 9 月決算に変更したため、21/9 期は 11 カ月決算となっている。

【 図表 6 】 業績推移



(注) 21/9 期は決算期変更のため 11 カ月決算
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

ML(賃貸)収入、PM 収入、保有(賃貸)収入といったストック型売上高の着実な増加により、増収基調が続いている。22/9 期には設計・施工収入の増加、23/9 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)には保有物件の売却といったフロー型収益の増加があり、ストック売上高比率は低下傾向にあるが、11 カ月決算であった 21/9 期においてもストック型売上高は 12 カ月決算であった 22/10 期を上回っており、絶対額で見るとストック型売上高は安定した拡大基調にある(図表 7)。

【 図表 7 】 ストック売上高

	20/10期	21/9期	22/9期	23/9期2Q累計
ストック型売上高 (百万円)	3,009	3,357	4,428	2,477
ストック型売上高比率 (%)	79.9	88.1	75.8	63.6

(注) 21/9 期は決算期変更のため 11 カ月決算
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 22年9月期業績

22/9 期業績は、売上高 5,843 百万円(11 カ月決算である 21/9 期は 3,810 百万円)、営業利益 429 百万円(同 281 百万円)、経常利益 387 百万円(同 264 百万円)、当期純利益 36 百万円(同 53 百万円)であった。21/9 期(11 カ月決算)に 20 年 10 月単月の損益を合算したみなし要約損益計算書と比較してみても、大幅増収となり経常利益段階までは大幅増益となっている(図表 8)。

一方、21/9 期の 174 百万円に続いて、22/9 期も 329 百万円の減損損失を計上しているが、新型コロナウイルス感染症拡大前に仕入れた物件の収益性が悪化したことが原因である。新型コロナウイルス対応が進み、収益性の回復が見込めるとしている。

【図表 8】22年9月期実績とみなし21年9月期との比較

	みなし21/9期		22/9期		
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	前期比 (%)
売上高	4,082	100.0	5,843	100.0	43.1
売上原価	3,486	85.4	5,054	86.5	45.0
売上総利益	595	14.6	788	13.5	32.4
販売費及び一般管理費	319	7.8	359	6.1	12.5
営業利益	275	6.7	429	7.3	56.0
経常利益	253	6.2	387	6.6	53.0

(注) みなし 21/9 期は 11 カ月決算の 21/9 期に 20 年 10 月度業績を合算した参考値で未監査である

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 23年9月期第2四半期累計期間業績

23/9 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)の業績は、売上高 3,894 百万円、営業利益 413 百万円、経常利益 393 百万円、四半期純利益 249 百万円であった。上期には販売用不動産の売却代金として 701 百万円が計上されており、売上高に大きく貢献した。

23/9 期上期の営業利益率は 10.6%と前通期の 7.3%と大幅に改善している。販売用不動産の売却というフロー型の事業の貢献や初期費用がかかることからオープン時は採算悪いマスターリース物件のオープンがなかったことが背景にある。

◆ 23年9月期会社計画

23/9期の会社計画は、売上高 6,900 百万円(前期比 18.1%増)、営業利益 510 百万円(同 18.9%増)、経常利益 435 百万円(同 12.4%増)、当期純利益 292 百万円(同 8.1 倍)である(図表 9)。同計画は上期実績を基に見直したものである。

【 図表 9 】 23年9月期会社計画

	22/9期		23/9期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	5,843	100.0	6,900	100.0
ML (賃貸)	3,848	65.9	4,228	61.3
保有 (賃貸)	174	3.0	222	3.2
PM	392	6.7	366	5.3
設計・施工	1,414	24.2	974	14.1
保有 (販売)	-	-	1,099	-
その他	12	0.2	11	0.2
売上原価	5,054	86.5	5,931	86.0
売上総利益	788	13.5	969	14.0
販売費及び一般管理費	359	6.1	458	6.6
営業利益	429	7.3	510	7.4
営業外収支	-41	-	-75	-
経常利益	387	6.6	435	6.3
税引前当期純利益	40	0.7	na	-
当期純利益	36	0.6	292	4.2

- (注) 1. 各数値の和は端数処理の関係で必ずしも合計と一致しない
 2. ML (賃貸) はマスターリース契約に基づく賃料収入
 3. 保有 (賃貸) は自社物件の賃料収入
 4. PM はプロパティマネジメント契約に基づく手数料収入
 5. 設計・施工は設計監理の請負収入
 6. PM (販売) は自社物件の売却収入

(出所) 「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等について」を基に証券リサーチセンター作成

ML(賃貸)については23/9期末の運営棟数46棟(前期末40棟)、売上高は4,228百万円(前期比9.9%増)、保有(賃貸)は23/9期末3棟(前期末2棟)、売上高222百万円(前期比27.6%増)と計画している。PMは23/9期末運営棟数19棟(前期末21棟)とし、売上高は366百万円(前期比6.6%減)を見込んでいる。

設計・施工については、22/9期には3億円を超える大型案件が3件あったが、23/9期は同規模の案件が上期の1件だけとなるため、売上高は前期比31.1%減の974百万円としている。販売用不動産の売却である保有(販売)は上期に701百万円を計上したが、第4四半期にも1棟の売却を計画しており、通期の売上は1,099百万円を計画している。

> 経営課題/リスク**◆ 免許登録について**

同社は宅地建物取引業法をはじめ、建築基準法、都市計画法、建設業法、建築士法等による法的規制を受けている。今後、これらの関連法令が改廃された場合や新たな法的規制が設けられた場合、あるいはこれらの法令等の規制を遵守出来ない場合や新たな有資格者の設置を義務づけられる場合には、同社の業績や事業展開に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 物件売却に係る売上計上時期のずれについて

一取引当たりの金額が大きい物件売却の売上高は物件の引き渡し時に計上されるため、物件売却取引の有無や引き渡しのタイミングによっては各期の業績の変動が大きくなる。物件の引き渡しや売却金額が想定通りとならなかった場合、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ 親会社グループとの関係について

同社の親会社であるサイバーエージェントは同社株式の 68.5%を所有しており、取締役 6 名のうち 1 名はサイバーエージェントの取締役専務執行役員が兼務している。親会社の承認を得る事項はないが、同社取締役の選解任、合併や重要な事業の譲渡などの組織再編の承認、定款の変更や剰余金の配当の決定等にサイバーエージェントが影響を与える可能性がある。

◆ 流通株式比率の低さについて

同社の流通株式比率は上場時点で 25.09%にとどまる見込みで、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準である 25%以上を若干上回る水準となる。上場後は、既存株主への一部売出しの要請等より、同社株式の流動性を向上させる方針である。しかし、将来、何らかの事情により、流通株式比率が 25%未満となった場合は、1 年以内に基準に適合しないと上場廃止基準に該当するため、注意が必要である。

◆ 配当について

同社は、内部留保を充実させ経営基盤の安定化を図ると共に、事業拡大のための投資等によって一層の企業価値向上を図る方針であるため、配当を実施していない。将来的には、配当の実施を検討する方針であるとしているものの、現時点では配当の実施時期等については未定としている。

【 図表 10 】 財務諸表

損益計算書	2021/9		2022/9		2023/9 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,810	100.0	5,843	100.0	3,894	100.0
売上原価	3,240	85.0	5,054	86.5	3,273	84.1
売上総利益	570	15.0	788	13.5	620	15.9
販売費及び一般管理費	289	7.6	359	6.1	207	5.3
営業利益	281	7.4	429	7.3	413	10.6
営業外収益	0	-	0	-	1	-
営業外費用	17	-	42	-	21	-
経常利益	264	6.9	387	6.6	393	10.1
税引前当期(四半期)純利益	72	1.9	40	0.7	380	9.8
当期(四半期)純利益	53	1.4	36	0.6	249	6.4

貸借対照表	2021/9		2022/9		2023/9 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,102	22.5	2,043	26.3	1,368	14.5
現金及び預金	394	8.0	642	8.3	309	3.3
営業未収入金	426	8.7	490	6.3	560	5.9
完成工事未収入金	-	-	5	0.1	144	1.5
固定資産	3,805	77.5	5,716	73.7	8,078	85.5
有形固定資産	2,267	46.2	3,799	49.0	6,082	64.4
無形固定資産	30	0.6	74	1.0	71	0.8
投資その他の資産	1,507	30.7	1,842	23.7	1,924	20.4
総資産	4,908	100.0	7,760	100.0	9,447	100.0
流動負債	1,763	35.9	1,973	25.4	4,042	42.8
営業未払金	398	8.1	435	5.6	588	6.2
短期借入金	157	3.2	-	-	1,842	19.5
1年内返済予定の長期借入金	405	8.3	574	7.4	613	6.5
1年内償還予定の社債	20	0.4	20	0.3	10	0.1
固定負債	2,449	49.9	5,049	65.1	4,418	46.8
社債	20	0.4	-	-	-	-
長期借入金	1,174	23.9	3,563	45.9	2,885	30.5
預り保証金	1,122	22.9	1,338	17.2	1,341	14.2
純資産	695	14.2	736	9.5	986	10.4
自己資本	695	14.2	731	9.4	981	10.4

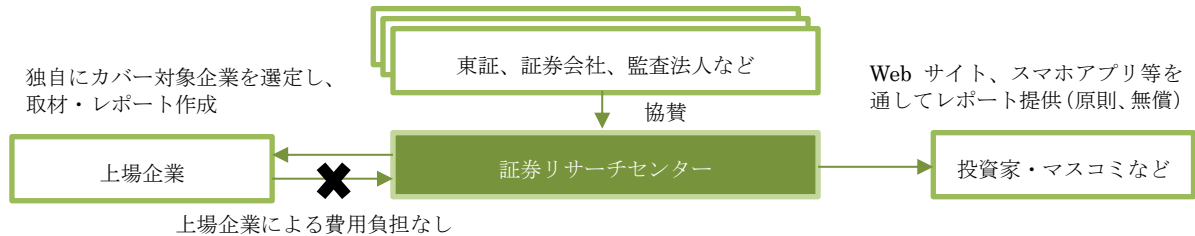
キャッシュ・フロー計算書	2021/9	2022/9	2023/9 2Q累計
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	865	410	1,012
減価償却費	280	372	176
投資キャッシュ・フロー	-1,039	-2,528	-2,537
財務キャッシュ・フロー	121	2,376	1,191
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-53	258	-333
現金及び現金同等物の期末残高	384	642	309

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

SMB C日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
いちよし証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社SBI証券
Jトラストグローバル証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社ICMG
三優監査法人
宝印刷株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。